

## 上海快微网络科技有限公司

### 企业详情

企业官方注册名称：上海快微网络科技有限公司

企业常用简称（英文）：kuaike M-learning

企业常用简称（中文）：快课学堂

所属国家：中国

中国总部地址：上海市徐汇区桂林路396号中核浦原科技园三号楼610室

网址：www.kuaike.cn

所属行业类别：在线和移动学习、专业能力发展

在中国成立日期：2014年7月24日

在中国雇员人数：21

### 业务详情

1、主要客户所在行业：快速消费品、生命科学（如医药，医疗器械等）、互联网与游戏业、IT信息技术，半导体及通讯、运输及物流

### 2、曾服务过的客户案例

#### 客户案例一：

所提供的服务类别	在线和移动学习
客户公司性质	国有
客户公司行业	运输及物流
客户当时的需求	机场面临着人员增长、业务增长，业务流程、规章制度要求不断变化的培训困局，如果全部采用面授，不仅要有大量的内训师为大量学员进行培训。还面临这1、工学矛盾大，在劳动了一天之后，员工来学习和上课，是非常辛苦的，而且可能还会有抵触情绪；2、面授的质量不稳定，一方面是内训师的品质参差不齐，另一方面是同一个内训师上课状态不能一直保持最佳；3、教室等成本投入非常大（机场寸土寸金，商业用地资源紧缺）的难题。要求能上



	线一个合适的学习平台解决企业面授困境。
具体服务内容	1、实现学习随时随地：根据三班倒员工具体工作环境，组织在线分散式学习，实现员工下班后的休息时间学习，学习完之后完成考试任务；2、支持大批量岗位共创：实现所有微课由岗位能手或者岗位能手和他的助理一起开发出来的，内容总是贴近业务，第一时间反映业务变化；3、敏捷组织考试：在移动学习平台上组织考试，系统自动阅卷，学员第一时间就可以知道自己通过与否；4、生成完整学习档案：平台可快速查询、导出某个员工在一年内学了哪些课程、考试的次数与分数、如何获得上岗证等所有的电子档案。
服务成果	服务机场将近4年。客户在快课平台共开发上线微课5000多门，学员数14000多人，多年累积学习次数近500万次，全员考试400多次。同时利用平台承办知识竞赛，重大宣传任务数十起，在公司重要工作中占有一席之地。最终用“微学习”替代了60%的面授课程。全员获取上岗证的必修课与考试都在移动端进行，学员学习档案全部电子化存储，极大地提高了培训的效率。

### 客户案例二：

所提供的服务类别	在线和移动学习
客户公司性质	国有
客户公司行业	IT信息技术，半导体及通讯
客户当时的需求	该公司需要为数万名职工和加盟商提供培训和考核，但由于人员分布在全省各个城市，导致集中培训难度大；同时需要技能培训和考核的一线人员流动性大，基础培训重复进行造成大量浪费，但岗前考核又势在必行；各项目组时建时消，组织协调难度大。各项因素累积导致集团内部培训成本居高不下，还依然面临培训场地严重不足的窘境。同时因一线人员工作环境，导致电脑学习不能实现，希望能应用移动端学习考试系统，实现员工和加盟商大规模迁移到手机端学习考试，并能根据各部门、县市分公司、加盟商、项目组等类型分类管理，分类考核。
具体服务内容	1、快课支持用户微信端组织学习，所有培训内容可由总部直达最末端的乡村网点，实现全员实时移动学习；2、无论是总部部门、各县市分公司、加盟商、临时项目组都能在后台建立对应学习组织，分配组织课程和培训任务，并有近百个微页面学习入口供不

	同组织人员选择；3、成功推进每日一考项目，并与绩效挂钩，每周都有数万名学员完成在线考核。
服务成果	面对人员素质不尽如人意的庞大一线团队，简单易用的快课很容易推进和落实，移动考试培训常态化，激发学员学习动力，养成员工学习习惯。通过快课平台完善的数据报表功能，培训负责人能快速掌握学员学习进度和知识薄弱点，针对性的进行技能提升任务。最终快课平台通过国民应用——微信，持续为该公司及当地加盟商7万多学员提供移动学习服务。摆脱了原有面授课程限制多、成本居高不下的困境。

### 客户案例三：

所提供的服务类别	在线和移动学习
客户公司性质	合资
客户公司行业	生命科学（如医药，医疗器械等）
客户当时的需求	该公司通过日常的协访观察数据统计，发现19%的地区经理在与代表的辅导对话中没有明确的辅导目标；81%的地区经理虽然有辅导目标，但只关注业务，不关注能力的培养。更近一步调研发现，辅导中地区经理更多的是告知和指令，没有充分运用辅导和询问的方式；在制定后续辅导行动计划上缺乏连续性和一致性，不利于代表的成长。因此施维雅培训负责人希望开展以地区经理为核心的混合式学习项目，打造高质量的销售拜访，提高地区经理的辅导能力，提升公司竞争力。
具体服务内容	<ol style="list-style-type: none"> <li>1、该公司结合国民级应用微信，建立了一个覆盖项目中所有参与经理的学习入口，并以大区经理为单位对地区经理分组，通过快课平台在线发放辅导实践任务，并匹配相应学习资源和工具模板，提升地区经理辅导技巧；</li> <li>2、在快课后台，建立完善监督提升机制，有专业的领导专家豪华阵容全程关注支持，步步为营助力地区经理成长；</li> <li>3、在微课学习中，实现社群化运营，促使学员养成到点学习习惯，并以小组PK的方式激励；</li> <li>4、大区总监、经理和培训顾问在线为学员答疑解惑，有力的补充了面授覆盖不足，持续性差的确实，混合式学习项目稳步推进。</li> </ol>
服务成果	通过培训，地区经理各个方面的能力都得到很好的提升，整体的行为转化有明显的效果。通过对组织中占20%的一线地区经理采用

	<p>线上+线下，面授+实地跟进的混合式学习，实现大区经理辅导能力的明显提升，行为转化效果显著。并通过地区经理的实际工作时间和学习时间分配的合理设置；没有对学员产生额外负担，引起培训部门方法论上的改变，短期学习项目转化为长期实施业务。</p>
--	---

档案内容更新于2019年7月